



せと・しごと塾

第12期総括

(2019年度)



せと・しごと塾は、瀬戸市が運営する地域の創業支援事業です。市役所、商工会議所をはじめ、大学、地元企業、金融機関等が一体となって塾生のみなさまを継続的に支援しています。

目次

1. せと・しごと塾の目的について
2. せと・しごと塾のカリキュラム
3. 創業サポート講師陣
4. 個別相談について
5. 卒塾生の動向(塾の実績)
6. 12期生の受講後の感想
7. 新たな取り組みと課題
8. 最後に
9. 参考情報





1. せと・しごと塾の目的について

～地域経済の発展のために～



「起業までにやるべきこと、考えるべきことの整理ができるようになりました」

(卒塾生アンケートより)

せと・しごと塾は、平成20年度の開講以来12年間、次のような理念のもと、運営されています。

地域のニーズや課題をビジネスとして継続的に取り組む「地域ビジネス」の創業を目指す市民のみなさんに、地域ビジネスを創業するために必要となる知識等を学べる機会を提供することで、就業の1つである起業が創出される環境づくりを図り、地域経済の発展につなげること

- ①「地域のニーズや課題をビジネスとして」…地元の問題を探し、解決方法を考える
- ②「継続的に取り組む」…持続するための思い、継続させる力を養成する
- ③「知識等を学べる機会を提供」…カリキュラム+個別相談で、その機会を提供する
- ④「起業が創出される環境づくり」…課題に対して前向きな行動を生む風土にする

◆せと・しごと塾の3つのキーワード

自立

- ・安易に他者依存しない
- ・自ら積極的に考え、行動する
- ・課題解決を主体的に考える

挑戦

- ・新しい挑戦をする
- ・苦手なことに敢えて取り組む
- ・与えられた環境の中でベストを尽くす

貢献

- ・周囲への貢献、社会への貢献
- ・他の塾生への貢献
- ・お客様への貢献

せと・しごと塾においては、起業を志す一人ひとりが**主体的に**課題を発見し、その解決に向けて**行動**し、その結果地域貢献にもつながるという理想を追い求めています。第12期も引き続き上記の理念を実現するために起業家の「**自立**」「**挑戦**」「**貢献**(地域・周囲へ)」を強く意識して、塾の運営をしてきました。このような意識を持つ起業家を多く輩出すれば、活気のある街が形成されると考えます。

2. せと・しごと塾のカリキュラム(1)

～地域の中で、集団で学び合う意味～



「気持ちと同じ仲間ができた。」



「もし、ここに来ていなかったら見切り発車になっていたと思います。」

(卒塾生アンケートより)

(1) バラエティに富んだカリキュラム

塾では、起業家を支援するために、個別相談に加えて、バラエティに富んだカリキュラムを用意しています。第12期に実施した内容は、以下の通りです。

<前半>

日程	曜日	時間	講師	内容
7月1日	月	13:00 ~ 13:30	開講式	
		13:35 ~ 14:05	(有)起業経営研究所 代表取締役 小坂英雄	名刺交換のコツ
		14:10 ~ 14:40	名古屋学院大学 学長 小林甲一	せと・しごと塾について
		14:45 ~ 17:15	さわ経営研究室 代表 澤 芳美	起業家の心構え
7月11日	木	13:00 ~ 13:45	事務局	オリエンテーション
		14:00 ~ 17:00	(有)起業経営研究所 代表取締役 小坂英雄	創業に向けて 起業家スキルUP講座
7月18日	木	13:00 ~ 14:00	日本政策金融公庫	創業者の実態
		14:15 ~ 15:15	愛知県信用保証協会	事業計画作成のポイント
7月25日	木	13:00 ~ 17:00	JUNO 代表 柴田朋子	プロモーション、販売戦略
8月8日	木	13:00 ~ 16:00	(有)起業経営研究所 代表取締役 小坂英雄	プレゼンテーション講座
		16:00 ~ 17:00	せと・しごと塾卒塾生 2期生 林かなこ	先輩起業家の話
8月15日	木	13:00 ~ 16:00	(株)はちえん。 代表取締役 坂田誠	最新のスマホ・ネットツールの ビジネス活用とキャッシュ レス決済
8月30日	金	14:00 ~ 16:30	事業概要発表会	

前半は、創業のアウトラインをつかむためのメニューと、塾生のみなさんのコミュニケーションを深めるきっかけになるメニューが多めに用意されています。中間地点で「事業概要発表会」が用意されており、事業の構想を簡単にまとめて、プレゼンテーションしていただきました。

2. せと・しごと塾のカリキュラム(2)

～地域の中で、集団で学び合う意味～



「グループワークはとても良かった。周りとの距離も近くなったと思う。」

(卒塾生アンケートより)

<後半>

日程	曜日	時間		講師	内容	
9月3日	火	10:00	～	16:00	瀬戸信用金庫 (中小企業診断士)	事業計画作成知識① 経営理念・事業領域
9月5日	木					事業計画作成知識② マーケティング、資金計画、損益計画
9月10日	火					グループワーク①
9月12日	木					グループワーク②
9月19日	木					グループワーク③、発表
10月3日	木	13:00	～	16:00	石川一志 (東海税理士会尾張瀬戸支部)	開業手続き、税務・経理知識
10月10日	木	13:00	～	16:00	(有)起業経営研究所 代表取締役 小坂英雄	マーケティング講座
10月17日	木	13:00	～	16:00	(有)起業経営研究所 代表取締役 小坂英雄	事業計画書ブラッシュアップ講座
11月15日	月	10:30	～	15:30	事業計画発表会	
		16:00	～	16:30	卒塾式	

後半から、グループワークが始まりました。座学で得た情報をアウトプットする場でもあります。グループワークの中でも、たびたびプレゼンテーションの場が用意されています。発表のための準備もすることになります。塾生のみなさんが互いに発表し合うことにより、自分の足りないこと、優れていることを発見できる機会にしています。他者の発表を聞くことにより、刺激を受けることはとても重要です。

(2) 個人相談

年度内に個人相談日を42日(186時間)設定し、経営やキャリアプラン等に関して個別相談を受ける体制を整備しています(担当:小坂英雄…30日、150時間/柴田朋子…12日、36時間)。

また、相談日のほか、瀬戸市ものづくり商業振興課、せとまちツクリテセンター、瀬戸商工会議所、瀬戸信用金庫など、事務局に対し随時事業に関する相談が寄せられています。瀬戸市の創業支援等事業計画(平成27年5月経済産業省認定)に基づき、事務局(瀬戸市、瀬戸商工会議所、瀬戸信用金庫)が一体となって塾生の創業、経営支援に取り組んでいます。

3. 創業サポート講師陣(1)



「全部役にたったのですが、澤先生の起業家の心構えのお話は深く心に残りました。」

(卒塾生アンケートより)

せと・しごと塾では、多彩なメンバーがチームを組んで塾生を支援しています。入塾審査の時点から支援方針を共有し、それぞれのメンバーが異なる手法で塾生を支援しています。このサポートチームの存在により、塾生それぞれの事業に対して、様々な観点でアドバイスすることを可能にしています。以下、第12期のサポートメンバーを紹介します(敬称略)。

(1) 事務局(瀬戸市地域振興部ものづくり商業振興課、瀬戸商工会議所、瀬戸信用金庫)

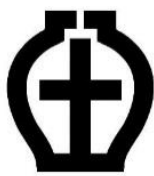
瀬戸市が塾の運営全般を担当します。カリキュラムの運営、事務連絡に加え、塾生の相談のナビゲート役となっています。

瀬戸商工会議所は、卒塾後も塾生を支援。税務やIT活用などの各種セミナーや、税務・経営等の個別相談を行っており、スタートアップをスムーズにさせるための数多くの取り組みを行っています。

最近では、小規模企業に人気の「小規模事業者持続化補助金」や「経営革新計画」の作成でも力を発揮しています。

瀬戸信用金庫は、事業概要発表会後の5回の「事業計画書作成」講座を担当。講座での事業計画作成グループワークを通じ、塾生のみなさんがお互いに打ち解け合います。

卒塾後も事業計画書の作成や資金調達面の相談に乗っています。卒塾生専用の融資制度も用意する他、クラウドファンディングの紹介も実施しています。



瀬戸市



瀬戸商工会議所



せとにゃん。
瀬戸信用金庫

(2) 塾長(有限会社起業経営研究所 小坂英雄)

個別相談と起業家スキルUP講座、プレゼンテーション講座、事業計画ブラッシュアップ講座などを担当。塾生の情報が多く集まるので、できるだけ共有するようにしています。相談事項は、カルテに残しておきます。基本的にどのような相談でもお受けしています。「知識を与える」ことを主眼に置くのではなく、なるべく「行動を促す」ようにアドバイスをしよう心がけています。



(小坂 英雄)



3. 創業サポート講師陣(2)



「税理士さんに、なんでも質問できた授業も良かったです。」

(卒塾生アンケートより)

(3) 講師陣

- ①さわ経営研究室 代表 澤 芳美
「起業家の心構え」の講座を担当
- ②税理士法人ちゅうぶ税経 代表社員 石川 一志
「開業手続き、税務・経理知識」の講座を担当
- ③JUNO 代表 柴田 朋子
個別相談と「プロモーション、販売戦略」の講座を担当
- ④日本政策金融公庫
「創業者の実態」の講座を担当
- ⑤愛知県信用保証協会
「事業計画作成のポイント」の講座を担当



(澤 芳美)



(石川 一志)



(柴田 朋子)



(小林 甲一)

(4) 顧問(名古屋学院大学 学長 小林甲一)

塾のプランニング、「せと・しごと塾について」講義を担当。随時塾生に有用な情報を提供しています。

(5) 塾生

塾生同士の交流が塾を支え、「元気で明るい場所」を形成しています。入塾時は偶然集まって面識のないみなさまですが、半年弱机を並べることにより、徐々に居心地の良い空間を作っていきます。アンケート結果を見ても、この偶然の出会いが財産となったとコメントする方が多く見られます。



(グループワークの様子)



(入塾初日に開催された「名刺交換のコツ」の様子)

4. 個別相談について(1)



「物の考え方、一方向ではなく、多面的にとらえられるようになった面があります。」

(卒塾生アンケートより)

(1) 相談のスタンス

起業はあくまで手段です。生活を作りたい人もいれば、趣味の延長線上で起業を考える人もいます。まずは塾生の悩みをじっくり聴き、それぞれの価値観を尊重してアドバイスをします。型にはめて「こうするべき」などと、私の考え方を押しつけないように意識してきました。必ずしも起業することが良いとは限りません。

時には、あえて答えを出さずに、自分で行動してもらうことを促すようにしています。安易に答えを提供してしまうと依存心が育ってしまい、考えなくなってしまう。状況にもよりますが、これは創業支援においては逆効果になりかねません。塾生が行動を促すような課題を多く出し、塾生は新しいことにチャレンジする機会が与えられます。新しいこと、できないことにまず挑戦しようという気持ちが大事です。課題をクリアしたときに、一歩前進したことを塾生自身が実感し、自信がつかます。そして次の挑戦へとつながっていきます。この成功体験の積み重ねが人を育て、瀬戸の「人づくり」につながると確信しています。

起業という側面で言えば、供給過剰の時代、商品・サービスの「売り」を持っていないと、塾生の事業は受け入れられません。「現在出来上がっているものをどのように受け入れてもらうか」だけではいけません。事業構想を練り直し、頭を柔らかくすることが重要です。既に開業している事業者であれば、経営のイノベーションが必要です。お客様の方を向いて、現在のものをどれだけブラッシュアップしていくかで事業の継続性が決まります。



懇親会では、12期生と卒塾生、関係者が熱く事業を語っています。
(なんと御年80歳を超える方も元気に参加しています)



4. 個別相談について(2)



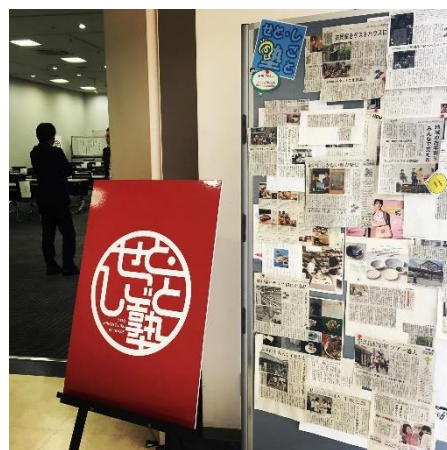
「独立するということが手の届く形があるものになりました。苦手なことにもチャレンジする意欲が出ました。」

(卒塾生アンケートより)

(2) 実際の相談内容

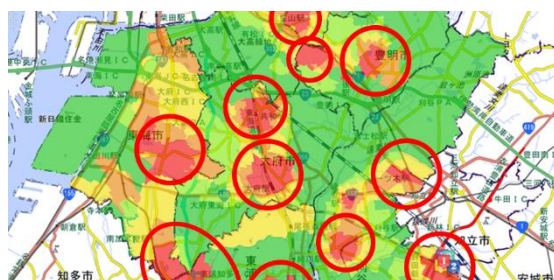
塾生の相談としては、以下のようなものがありました。

- ① 事業計画書の作り方が分かりません。
- ② 出店予定地はどちらが良いでしょうか？
- ③ 店舗の立地はどのように検討すればよいでしょうか？
- ④ この事業所の周辺の商圈分析をしたい。
- ⑤ イベントのチラシを作ったのですが、見てもらえますか？
- ⑥ どこにポスティングをすると効果的ですか？
- ⑦ ホームページの作り方を教えてください。
- ⑧ 販売価格をどのように設定したらよいか分かりません。
- ⑨ 新聞に載せてもらうことなどできるのですか？
- ⑩ 会社名、屋号のネーミングを考えたい。
- ⑪ ブログ、Facebook、Instagram は本当に効果があるのですか？
- ⑫ 会計や経理の実務が苦手です。どうしたらよいでしょうか？
- ⑬ 株式会社か合同会社か個人事業か、どれが私の場合適していますか？
- ⑭ 契約をするときに、どんなことに気を付ければよいですか？
- ⑮ ビジネスプランコンテストに応募したい！
- ⑯ 登録免許税減免の制度を利用したい(株式会社設立)。
- ⑰ クラウドファンディングを成功させるための助言をお願いします。
- ⑱ 補助金に初めてトライしたいのですが、アドバイスをお願いします。



(塾生さんのメディア登場をボードで紹介)

その他、多岐にわたる相談を受けています。起業に際しては、メンタル面のケアも重要です。生活が大きく変化する可能性があり、不安と恐怖の戦いになることもよくあります。大きな決断をする場合は、出来る限り判断材料を多く提供することを心がけています。みなさまに、後悔のない決断をしていただきたいと考えています。



(商圈分析データ提供のサポートも始まっています)

5. 卒塾生の動向（塾の実績）



「プレゼンについて考えるようになった。」

「伝える事を考えるようになった。」

（卒塾生アンケートより）

第12期は17名が卒塾、塾の開催期間中に起業した方、現在本格的に起業準備を進めている方、構想を練り直している方など、それぞれの道に進んでいます。

また、卒塾生も含めて、塾全体としては次のような成果がありました。

- (1) 温かいコミュニティの形成・・・塾生間の応援・励まし、サービス開発の作戦会議など
- (2) プレゼン効果・・・自分に自信を持つための準備、表現力の向上
- (3) グループワーク・・・塾生のコミュニケーションを深める大きな効果あり
- (4) 市、会議所、瀬戸信等の支援者との連携・・・各種セミナー等卒塾後の支援体制も充実
- (5) 外部セミナー積極参加・・・商工会議所等で情報収集を積極的にするよう促しています
- (6) 瀬戸市や行政に対する考えの変化・・・行政の取り組みの一端を知ってもらえました
- (7) 開業者・・・卒塾213名、うち開業者120名（1～12期累計、入塾時開業者含む）
- (8) 自主勉強会・・・同期生による勉強会が立ち上がりました
- (9) 多くのマスコミ取材・・・中日新聞、GCTV、中部経済新聞、Radio SANQ 等
- (10) 塾生間の刺激・・・他者の挑戦に刺激を受けるという場面が多々見られました



地元 FM 局 Radio SanQ に塾生華鼓さん（8期生）が出演
パーソナリティの林ともみさんもせと・しごと塾の3期生



5. 卒塾生の動向（塾の実績）

～数字で見るせと・しごと塾～

（参考）こちらも参考にご覧ください。

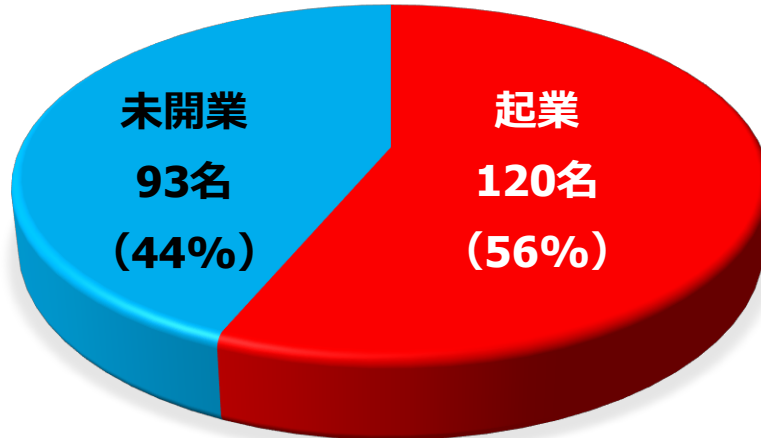
◇せと・しごと塾の紹介（瀬戸市ホームページ）

<http://www.city.seto.aichi.jp/bunya/seto-shigotojyuku/>

◇10周年記念冊子（卒塾生の事例を写真付きで掲載）

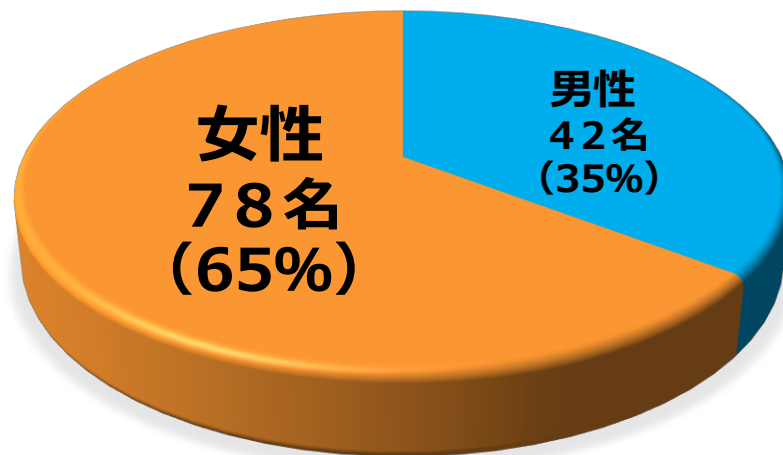
<http://www.city.seto.aichi.jp/docs/2018050700038/>

①起業割合



卒塾生 213 名のうち、起業した人は120 名（56%）、未開業は 93 名（44%）です。

②起業者男女別割合



卒塾生のうち起業者については、女性が 78 名（65%）、男性が 42 名（35%）です。

<参考>全国の起業者は 477 万 1 千人で、男性は 384 万 9 千人（起業者に占める割合 **80.7%**）、女性は 92 万 2 千人（同 **19.3%**）となっており、男性が約 8 割となっています。

（平成 29 年 総務省統計局 「男女、従業上の地位・雇用形態別起業者数及び割合」）



6. 受講後の感想(1) (卒塾時アンケート)



「グループワークが同期のメンバーと案を練り発表する機会が、とても良いなと思いました。もっとグループワークをやりたいと思いました。」

卒塾時に実施したアンケートを抜粋して、以下に掲載します。

塾生の挑戦の数々とその成果は数値化できるものばかりではありませんが、塾生の「自立」「挑戦」「貢献」を強く意識して運営している塾の成果として重要な要素と考えております。

<Q. 入塾後初めてチャレンジしたこと、自分に変化が起きたこと> (順不同、一部回答内容に重複あり)

- (1) 自分の弱点がよく分かった。
- (2) 発表には準備と練習が必要ということがよくわかった。プレゼン、伝える事について考えるようになった。
- (3) 自分自身も税務会計の面から創業サポートに携われないものかと感じました。
- (4) 実際に開業することになった。
- (5) まわりの人に頼れるようになった。気持ちと同じ仲間ができた。
- (6) 事業計画を立てるといったやっとな経験を通じて自分にもやればできるのだという自信につながりました。プレゼン(人前で話すこと)もとても苦手でしたが少しですができるようになりました。
- (7) 目的が明確になると自然に目標が見えて来た気がします。
- (8) 会計について学べ、青色申告もできると思います。
- (9) 自分についての約束を守れるように頑張ります。
- (10) 入塾するまでは漠然と作りたいと思ったものを作って、売れるかな~という売り方をしていました。それが、きちんと自分の特色や強みを見極め、ターゲットをしぼることにより、はっきりと輪郭を持った製作目標ができ、作るべきものが見えた気がします。事業主に必要なことも分かってきて、独立するということが手の届く形があるものになりました。苦手なことにもチャレンジする意欲が出ました。
- (11) 起業までにやるべきこと、考えるべきことの整理ができるようになりました。
- (12) 前向きに起業を考えられるようになりました。
- (13) 自分の製作物に対して、客観的な視点をもてるようになったたくさんの仲間ができた。
- (14) もし、ここに来ていなかったら見切り発車になっていたと思います。自分の本当にやりたいこと、そのために何をしたらいいのか考えることができてよかったです。
- (15) 事業に対してシビアに考えるようになった。物事を細分化して考えれるようになった。
- (16) 社会って厳しいなというところ、つままれた質問、大切なことをたくさん学び行動できるようになった。
- (17) 思考。物の考え方、一方向ではなく、多面的にとらえられるようになった面があります。
- (18) 目標を立てる様になった。数字がこわくなくなった。数字にすることで不安がなくなることもあると知った。
- (19) 時間の使い方を考えるようになった。



6. 受講後の感想(2) (卒塾時アンケート)



自分の弱点がよく分かった。

発表には準備と練習が必要ということがよくわかった。

<Q.「せと・しごと塾」のカリキュラムはいかがでしたか?>

(順不同、一部回答に重複あり)

- (1) 小坂塾長、柴田先生の講義がとてもよかったです。
- (2) 他に、瀬戸市出身で創業されていて、長く事業をされている方などの話をもっと聞きたかったです。
- (3) 市場調査の仕方は、やってみて面白かった。
- (4) グループでのワークで課題としてとりあげてもらったことがよかった。
- (5) ワークグループが同期のメンバーと案をねり発表するとても良いなと思いました。
- (6) 事業計画のグループワークが良かったです。もっとグループワークをやりたいと思いました。
- (7) 2回の発表会の時の先生方の的確な意見を聞いて方向性は間違っていない気がしました。
- (8) 長い期間でしたが必要な講義が詰まっていて、あっという間に終わった感じがします。
- (9) 全部役にたったのですが、澤先生の起業家の心構えのお話は深く心に残りました。
- (10) メンバー1名の事業計画を作るグループワークがとても勉強になりました。議論のプロセスが学びになりました。できればもう1名か2名の分もやりたかったです。(自主勉強会でやりました)
- (11) 小坂先生のブラッシュアップ講座。
- (12) 柴田先生の何をターゲットにするかという内容の講座。
- (13) みんなでやった事業計画でがんばったこと。基礎工事のようなものだとわかり、それがいちばんよかった。
- (14) 小坂先生の授業はどれも吸い込まれる感じがし、興味深かったです。
- (15) 澤先生のお話も凄く好きでした。
- (16) 毎回、全てがよかったです。とても勉強になった。
- (17) 開業届の書き方など知らなかったので、良かったです。
- (18) グループでつくって発表できる場はよかったと思いました。
- (19) 本当に開業している人の声をもっとききたいなど。
- (20) グループワークはとても良かった。周りとの距離も近くなったと思う。



(12期生小出暁子さん プレゼン準備でバランスボールに埋もれています)

6. 受講後の感想(3) (卒業時アンケート)



入塾できてほんとうによかったです。
ありがとうございました。

以上、コメントを紹介しました。

講座を行っている時間だけでなく、並行して設定されている月数回の個人相談日を利用することにより、より充実した期間を過ごしていただけたのではないかと思います。また、瀬戸市では平成29年度より「ツクリテ支援」が強化され、ツクリテセンターでの個別経営相談も可能となりました。これにより、休日でも相談できる体制が整いました（従来は平日のみ）。

4か月の間、同じ教室で学び合う同期生の存在がとても大きく、かけがえのない財産となった方も多くいらっしゃいます。

せと・しごと塾では、塾生のみなさまに一つでも多くの挑戦をしていただきたいと考えております。みなさまが初めてのことや困難を伴うことに挑戦しようかどうしようか迷った時に、一歩前に踏み出していくような意識の転換を促すことができると考えております。一方で、挑戦する機会を奪うようなアドバイス、行動はできるだけ避けるよう意識しています。講師陣に依存する状況を作ってしまうと、起業家としての自立の妨げになります。

あと、女性の塾生が約7割を占め、その中には子育て中の方も多くいらっしゃいます。子連れでも塾に参加できる雰囲気づくりを第1期より意識しています。講座でも個別相談でも、子供と一緒に参加する方が毎年いらっしゃいます。特に夏休みの時期は急増します。「子供と一緒にいっても良い」という安心感もまた、大事にしていきたい塾の財産です。



(講座や相談日に、子供も一緒に来訪する風景も日常的です)



7. 新たな取り組みと課題(1)

「講義が終わるたびに、学んできたことを家で夫、子どもたちに話してきました。自分の為に入った塾ですが、家庭においても、とてもよく、そして大きな影響があったと感じています。今後もしごと塾が継続していかれることを心から願っています。」

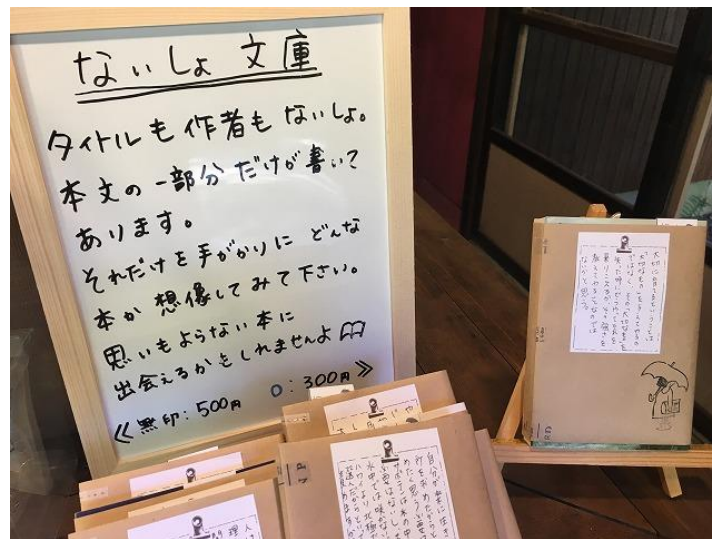
(卒塾生アンケートより)

(1) 新しい取り組み

第12期は、每期恒例となりましたテキストのリニューアル(「クラウドファンディング」追加、「IT活用」大幅加筆修正など)を実施しました。また、キャッシュレス決済が急激に広がってきた社会環境を考慮して、講座をカリキュラムに組み込みました。

これらの成果もあり、熱心な12期生の入塾に繋がりました。グループワーク終了後も、自然発生的に12期生の勉強会が立ち上がり、塾生のみなさまが主体的に事業計画のブラッシュアップを実施しています。また、12期生は「ツクリテ」をはじめとして、イベントに出店するような事業を実施する方が多く入塾しました。そして、その方々が出店したときに応援に行くという動きも多く見られました。

(せともの祭、来る福招き猫まつり、赤津窯の里めぐり、岩屋堂公園ライトアップなど)



(大好評を得た12期生田中綾さんの企画「ないしょ文庫」岩屋堂公園ライトアップ・岩屋堂公園内にて)



7. 新たな取り組みと課題(2)

職業や年齢の枠をこえた新しい仲間ができました。

(卒塾生アンケートより)

(2) 課題

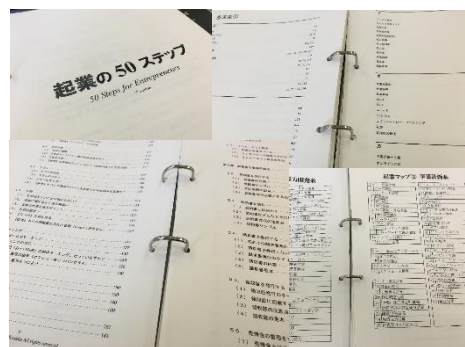
第12期を終えて、課題や改良を要する点も残されています。

① 塾生が、より考え、行動するようになるための工夫

創業支援における重要な、常に抱えている課題です。過度に支援者に依存しないような手法を考える必要があります。なるべく塾生が主体的に考え、行動するように促しています。小さな成功体験を積み重ねていただき、徐々に自立していくような働きかけをしていきたいと考えています。

② 冊子「起業の50ステップ」の更なる改良

毎年変化を加えています。塾生のみなさんに対して、「現状に満足せず、常に進化を」と訴え続けているので、塾長自身、「毎年同じ内容は許されない」と考え、テキストの改訂を続けています。特にIT技術の進化は目まぐるしく、今後も新たなテクノロジーが登場することでしょう。これを収録しながら、みなさまの役に立つテキストに仕上げていきたいと思えます。



③ 平日に参加出来ない人の問題

せと・しごと塾は平日開催です。第12期は大学生も2名参加しており、授業との時間調整が難しい様子でした。そんな声もあり、瀬戸商工会議所が実施する創業塾その他のセミナーで、休日に参加出来るような学習の場をサポートしております。また、塾には通えないが、個別相談を継続的に利用する起業家もいます。今後も多様な受け皿で起業家支援を検討していきたいと思えます。

④ 卒塾した1期生~12期生の参加をどう促すか

12期生のうち半数以上が知人の紹介・勧めによりせと・しごと塾に入塾しています。また、事業計画発表会も、卒塾生が12期生の発表を観覧するために多数来訪されました。懇親会もほぼ毎回、12期生を上回る人数の参加があります。このようなコミュニティを維持、発展させて、お互いに刺激を受けることのできる場所として更に塾をブラッシュアップしていきたいものです。



8. 最後に (2020年度、第13期に向けて)

せと・しごと塾も開講以来12年が経過、千支が一回りしました。

私が第2期で塾長に就任して以来、カリキュラムやテキストなど、試行錯誤を重ねてきました。第2期は「起業の50ステップ」の原型となるテキストの作成、第3期は「達成リスト」のトライアル、第5期ではミニ講座の実施など、塾生のみなさまが何を求めている、どんなことに刺激を受けて行動するか、探り続けました。テキストは毎年改訂し、今や目次と索引付きで260ページとなっています(毎年膨大な時間をかけて制作しています)。

第12期は、ツクリテ(作家さん)が多く入塾した年となりました。机を並べて学んだ仲間がせともの祭などのイベントで出店するのを応援することで、「瀬戸市という街がより見えるようになった。」「街に愛着が湧いてきた。」という声が聞かれました。単に創業のテクニックを知る場所ではなく、このような「地元愛」を醸成することもできたということが、塾長として、瀬戸市民の一人として非常に嬉しく思います。

塾では「起業ありき」で塾生のみなさまと接しているわけではありません。これは第1期から変わりません。塾生の思いを実現するためには、「会社員」という選択肢が最適であることもあり得るという考えも持ちながら、日々ご相談を受けております。その上で事業計画に対する助言をしております。

事務局、講師陣、卒塾生、それに直接または間接的に支援して下さっているみなさまのご尽力により、塾を12年間続けることができました。今後も地域、そして社会全体を元気にする人たちを発掘し、その人たちの力を引き出す環境づくりのお手伝いをしたいと思います。関係者のみなさまにおかれましては、引き続きご協力のほど、お願い申し上げます。

2020年1月

せと・しごと塾 塾長

小坂 英雄

● 9. 参考情報

1. せと・しごと塾の概要紹介(瀬戸市ホームページ)

<http://www.city.seto.aichi.jp/docs/2010111003016/>

2. せと・しごと塾リーフレット(瀬戸市ホームページ)

<http://www.city.seto.aichi.jp/docs/2010111003016/files/sigotojuku-leaflet.pdf>

3. せと・しごと塾10周年記念冊子(瀬戸市ホームページ)

<http://www.city.seto.aichi.jp/docs/2010111003016/files/setoshigotozyuku10th.pdf>

4. 瀬戸信用金庫

<http://www.setoshin.co.jp/>

5. 瀬戸商工会議所

<http://www.setocci.or.jp/>

6. 日本政策金融公庫

<https://www.jfc.go.jp/>

7. 愛知県信用保証協会

<https://www.cgc-aichi.or.jp/>



せと・しごと塾10周年記念冊子

この冊子は、約20名の塾生からなる「せと・しごと塾10周年記念ワーキンググループ」が企画から取材、編集まで行いました。カメラマン、コピーライター、デザイナーなどの塾生さんがそれぞれ得意とする技術を活かし、制作しました。

せと・しごと塾 第12期総括

2020年1月

作成 小坂 英雄(せと・しごと塾 塾長/有限会社起業経営研究所 代表取締役)

協力 瀬戸市/瀬戸信用金庫/瀬戸商工会議所/卒塾生・関係者のみなさま

©2006-2020 せと・しごと塾